

# 2022年12月期 通期 決算短信 補足資料

株式会社ヘッドウォータース

2023年2月14日

証券コード 4011



# 2022年12月期 通期 決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	21/12期 通期		22/12期 通期			
		実績 構成比 (%)		実績 構成比 (%)	前期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	1,171,289	100.0	1,574,596	100.0	134.4	115.9
AI	410,977	35.0	506,359	32.1	123.2	99.9
DX	556,915	47.5	767,135	48.7	137.7	133.2
プロダクト	66,428	5.6	115,947	7.3	174.5	115.7
OPS	136,968	11.6	185,153	11.7	135.1	105.7
営業利益	91,414	7.8	110,019	6.9	120.3	286.6
経常利益	93,194	7.9	106,916	6.7	114.7	249.3
当期純利益	27,038	2.3	75,143	4.7	277.9	296.2
1株当たり当期純利益	29円14銭		80円26銭			

※ 「年間予算達成率」は、2021年12月期 決算説明会資料の業績予測数字に対する達成率

## 《売上高》

- **前年比(YoY)134.4%**を達成し、**売上高過去最高**
  - ➔ アライアンス戦略が堅調に推移したことで、大手企業の取引が増加し**年間顧客数：前年比 (YoY) 124.5%**
  - ➔ DXは年間を通してクラウドサービスのラボ開発案件やコンサルティング案件で確実に売上を伸ばした
  - ➔ AIは上半期に売上が伸び悩んだものの、下期以降、中・大型案件を中心に計画通りの数字を達成

## 《営業利益》

- **前年比(YoY)120.3%**を達成
  - ➔ 売上の増加と並行して実施した不採算案件の整理によって**粗利額過去最高：前年比 (YoY) 123.1%**
  - ➔ 採用活動の工夫により人材採用費を抑えることで販管費の圧縮に成功
  - ➔ 販管費やパートナー調達の見直しによって、営業利益率は下期に改善

## 《経常利益》

- **前年比(YoY)114.7%**を達成
  - ➔ 営業利益の大幅増加に伴って、経常利益も計画を達成

## 《その他》

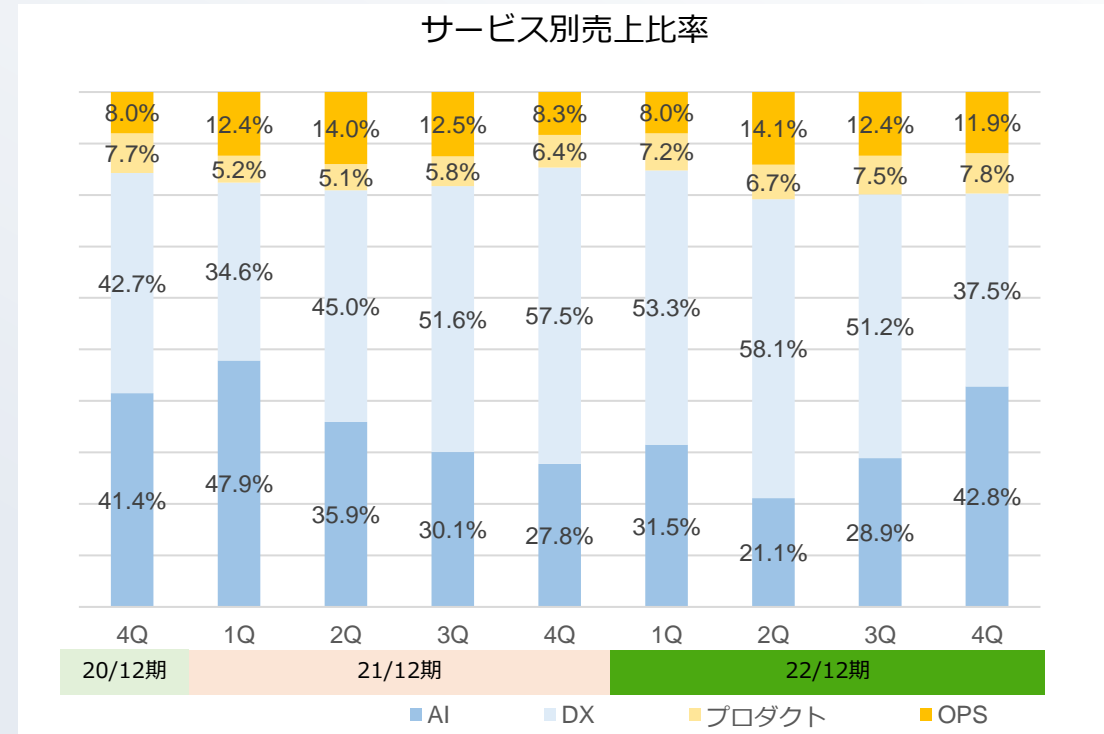
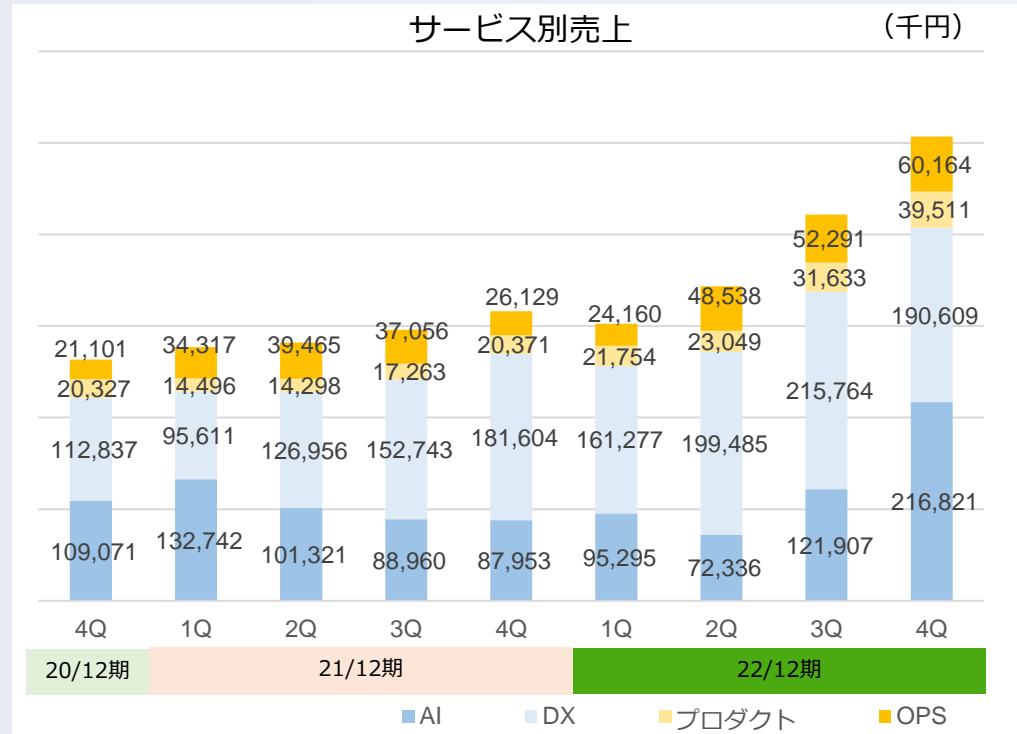
- グループ会社含め社員数は純増23名 (TOTAL : 113名)

## 《IR News : <https://www.headwaters.co.jp/ir/news/>》

- リモートロボティクス株式会社が提供するリモートロボットで事業者とワーカーをつなぐサービス「Remolink」への技術支援
- 大阪スマートシニアライフ実証事業のサービスプラットフォームに「SyncLect Insights」が導入
- 「Microsoft Cloud Partner Program」におけるパートナー認定プログラムに認定
- エッジAIの機械学習を全自動化する「SyncLect Edge AI Automation」を開発
- マルチAIプラットフォーム「SyncLect」と混雑可視化ソリューション「comieru Live」が「NVIDIA Jetson AGX Orin」に対応

# ▶ 売上の推移

売上高は 2 期連続で過去最高を更新して、前年比 (YoY) 134.4% を達成



《ストック型ビジネス (サービス区分: OPS、プロダクト)》

OPS: 前年同期比 230.3%: クラウドサービスを活用した保守案件が増加

プロダクト: 前年度同期比 194.0%: 「Power Platform内製化支援サービス」、クラウドサービス利用料が安定して増加

《フロー型ビジネス (サービス区分: AI、DX)》

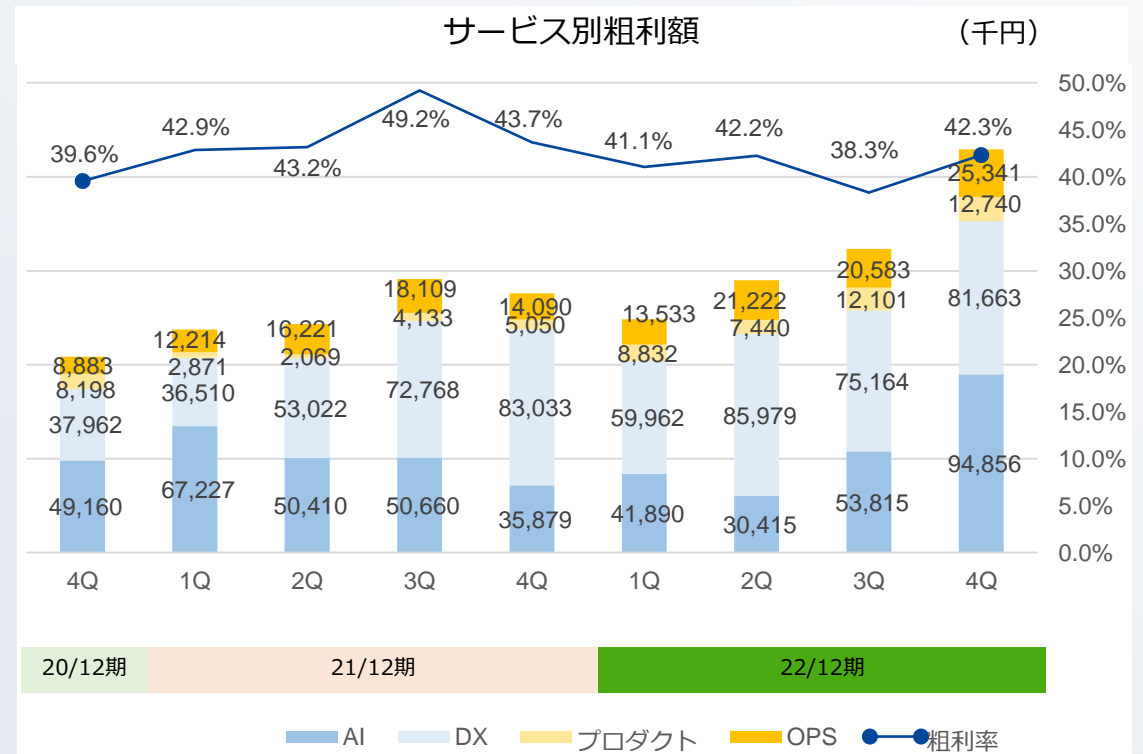
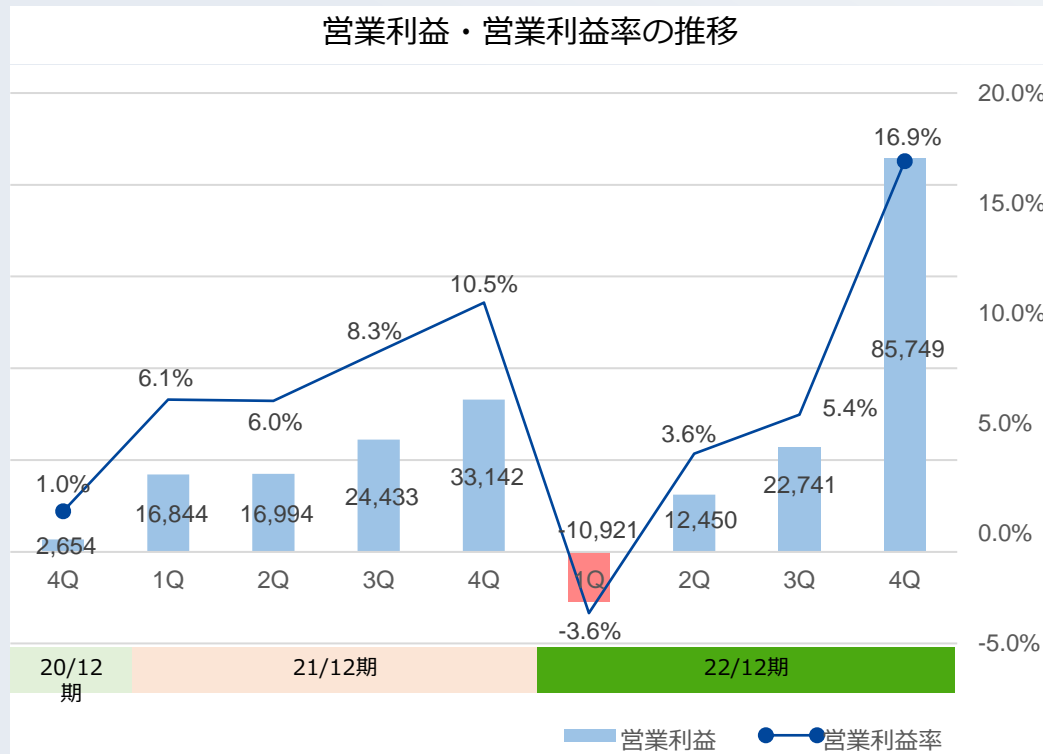
AI: 前年同期比 246.5%: ラボ開発案件に加えて中・大型案件が複数開始され売上が大幅に増加

DX: 前年同期比 105.0%: アジャイル開発をベースとしたDX案件に加えて、コンサルティングやプロジェクト支援案件が継続実施中

# ▶ 営業利益・サービス別粗利額の推移

不採算案件の解消とロイヤルクライアント化によって売上単価を押し上げた結果・・・

**営業利益：前年比(YoY) 120.3%** 第4四半期に大幅増  
**粗利額：前年比 (YoY) 123.1%** 年間過去最高を達成

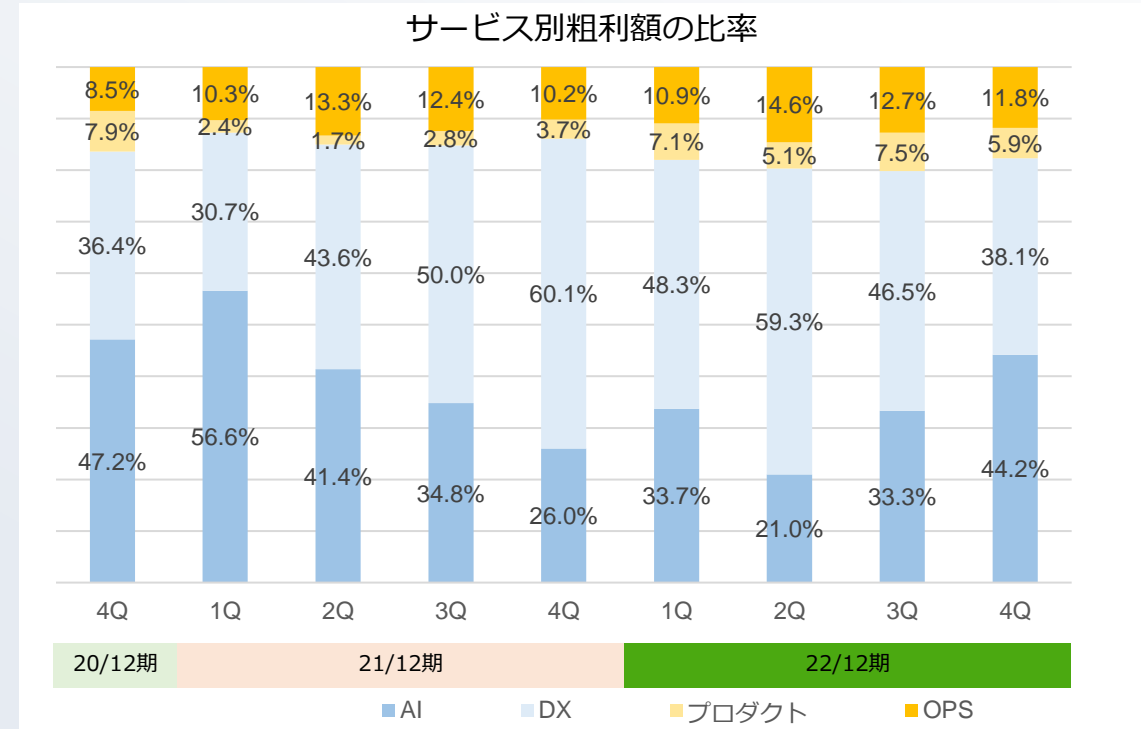
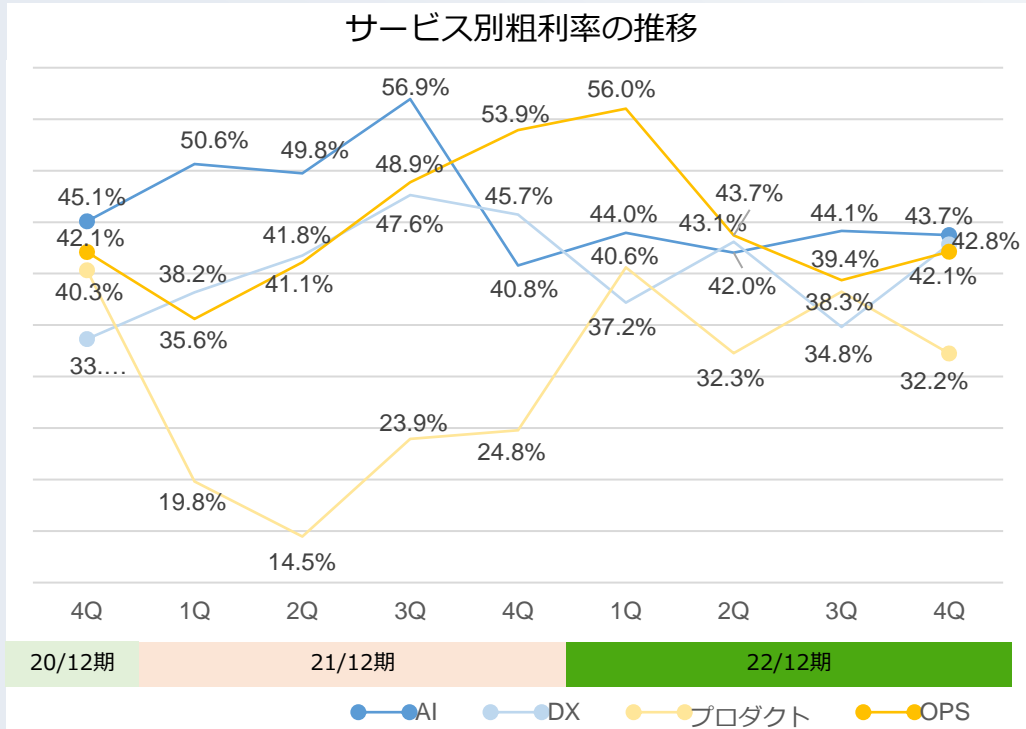


《ストック型ビジネス (サービス区分：OPS、プロダクト) 前年同期比：233%》  
 スtock型ビジネスの粗利額は、第3四半期に続いて第4四半期も過去最高を更新

《フロー型ビジネス (サービス区分：AI、DX) 前年同期比：157%》  
 フロー型ビジネスも同様に第4四半期過去最高の粗利額を達成

# ▶ 粗利率の推移

粗利率はDXで改善が見られたものの、現在各サービスともに改善途中



《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

OPS：第2、第3四半期から開始された保守案件の改善を実施中

プロダクト：仕入れコストの高いクラウドサービス利用料が増えたことにより粗利率がやや低下

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

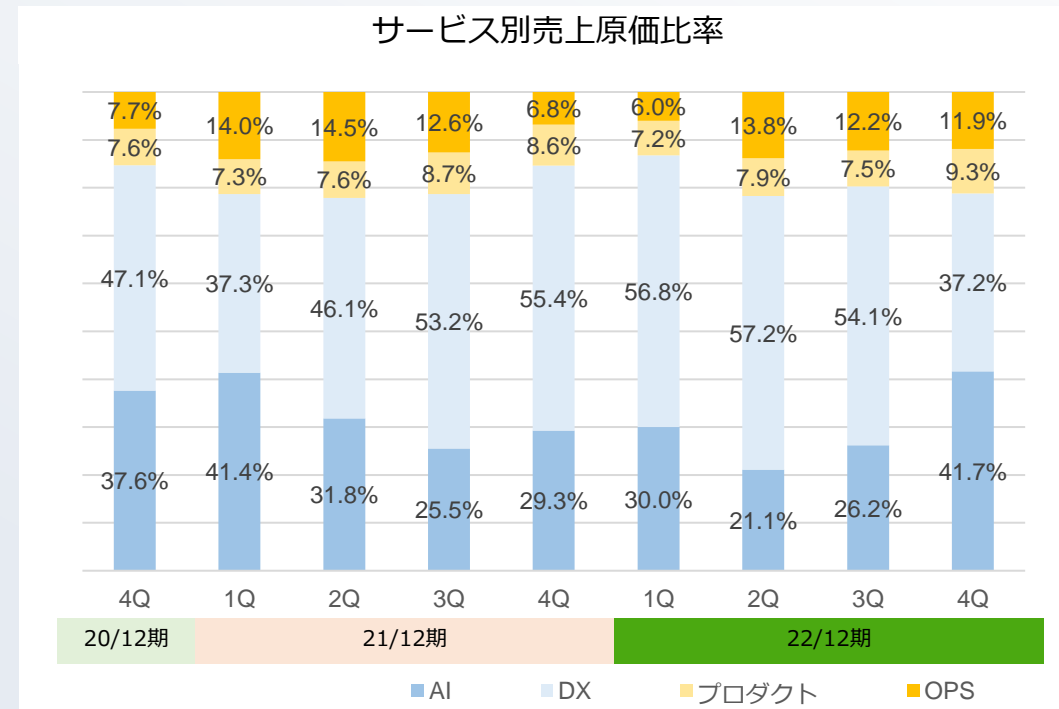
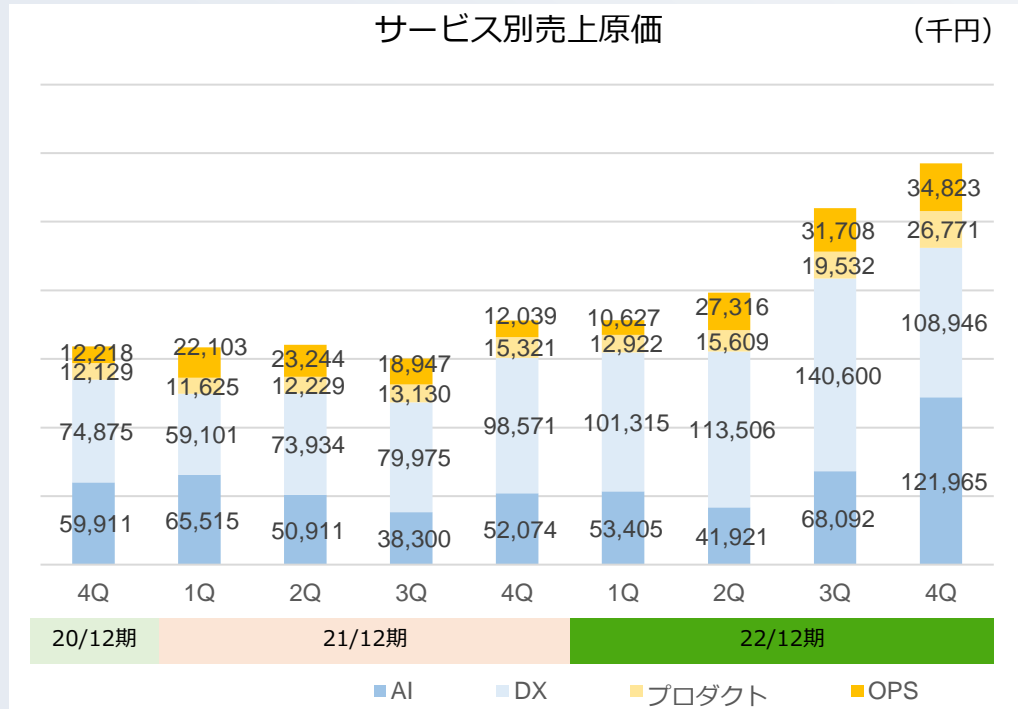
AI：AI案件においても徐々にパートナー活用が進み、年間を通して粗利率44%前後で推移

DX：複数の案件で着実に粗利を出せたことで、第4四半期は粗利率が改善



# ▶ 売上原価の推移

売上の増加に伴って、売上原価も各サービスで増加



#### 《ストック型ビジネス (サービス区分：OPS、プロダクト)》

OPS：パートナー活用が増えているが、合わせてアサインを組み直すことで、売上原価の伸びを抑えることに成功  
 プロダクト：第4四半期は利益の少ないクラウド利用料が一時的に増加したため、売上増加額と近い値で売上原価も増加

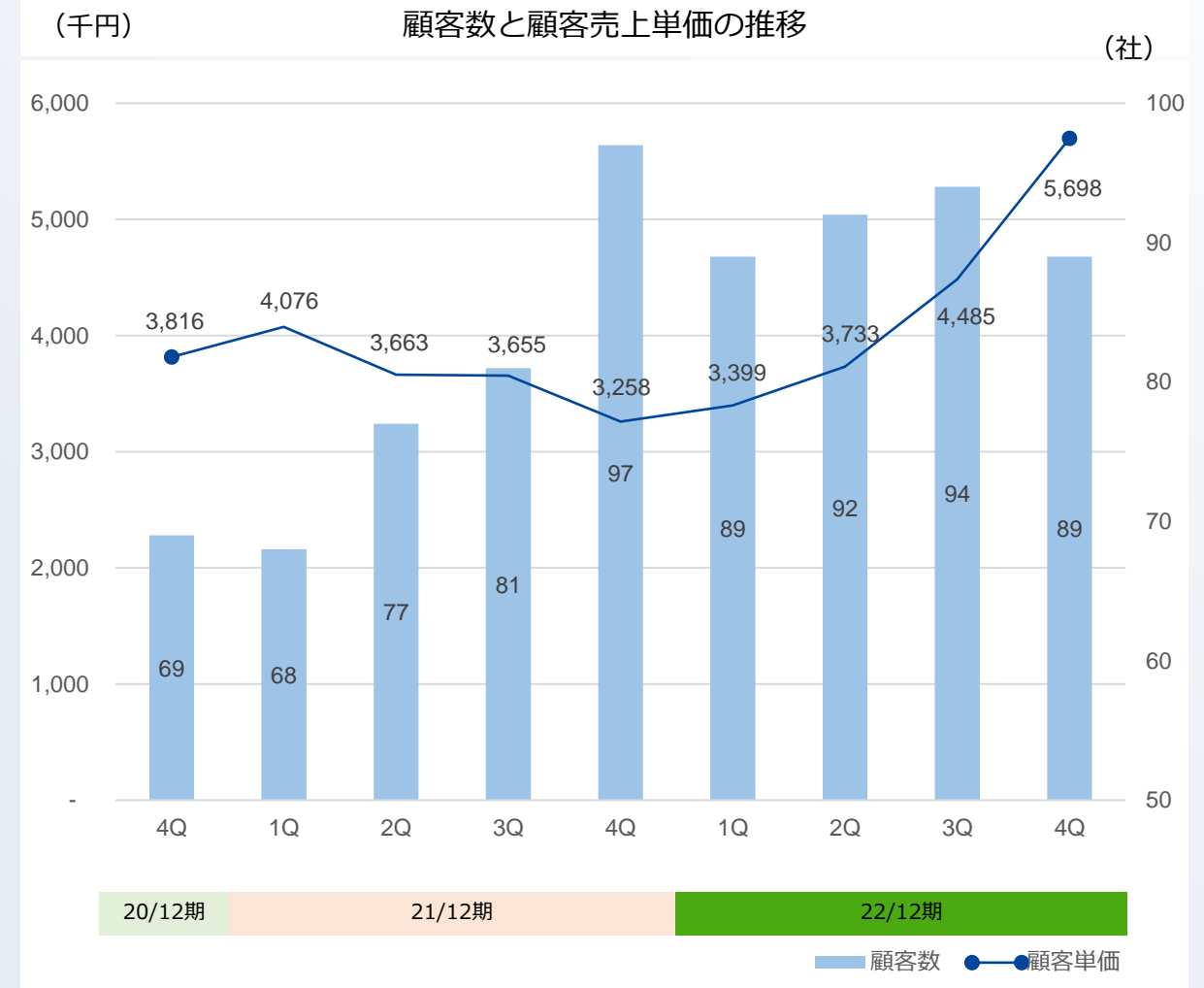
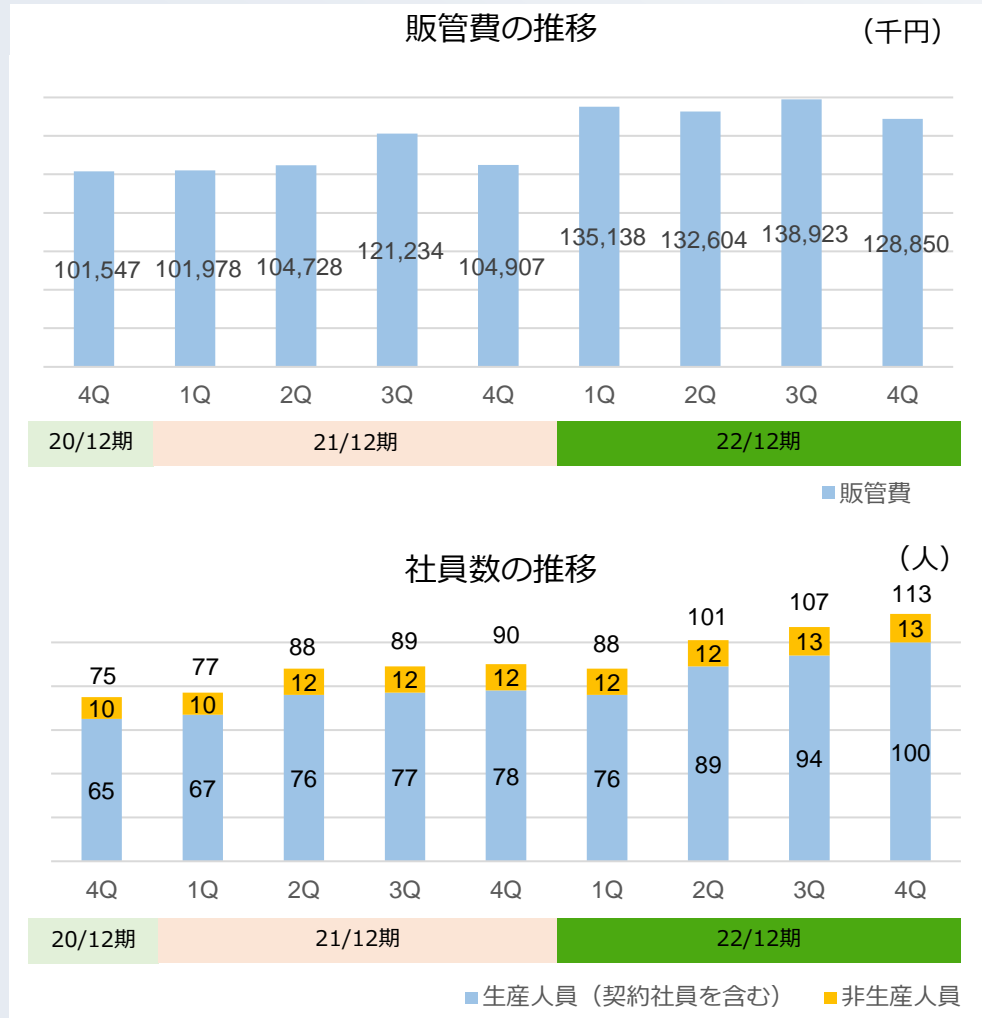
#### 《フロー型ビジネス (サービス区分：AI、DX)》

AI：プロジェクト推進やプロジェクト支援でパートナー活用が増加した結果、売上増加と合わせて売上原価も同様に増加  
 DX：グループ会社の活用やパートナー調達の改善により、原価を大幅に改善

# ▶ 販管費・社員数・顧客数・顧客単価の推移

社員数は前年比 (YoY) **126%**となり着実に人員を増加中

ロイヤルクライアント化の推進によって顧客の選択と集中が進み、顧客売上単価が右肩上がり推移中



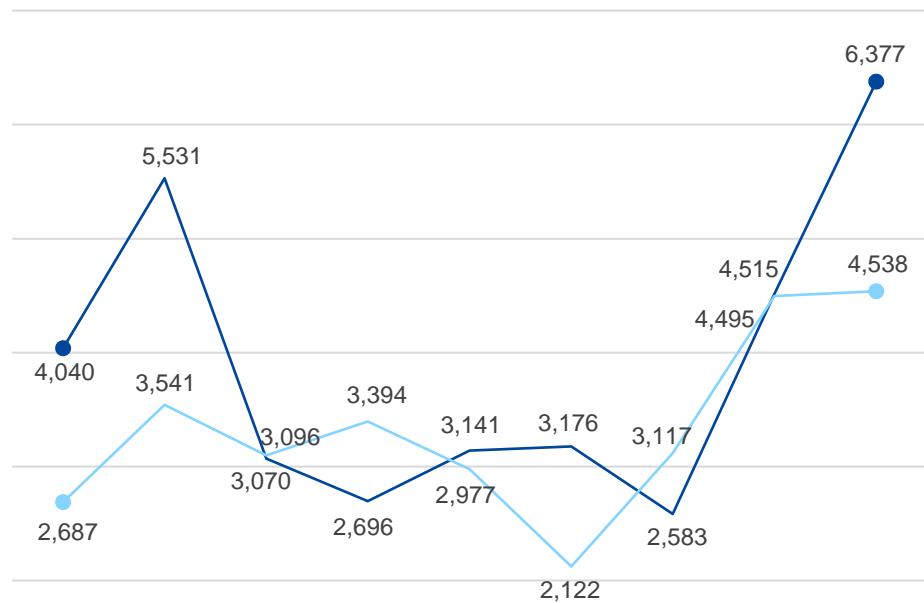




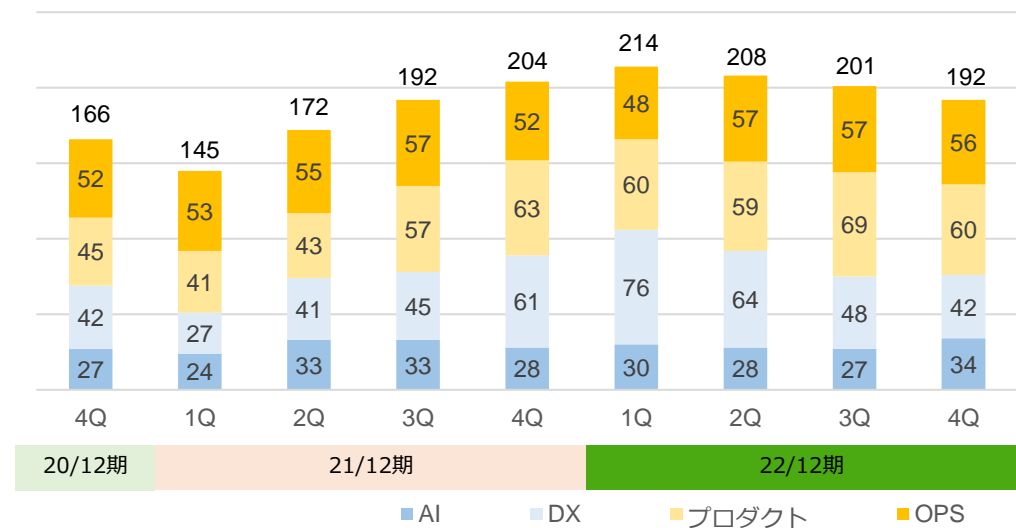
# サービス別1案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

ロイヤルクライアントの継続案件によって規模拡大となり、サービス別1案件あたりの受注金額が増加  
前年同期比：170.5%

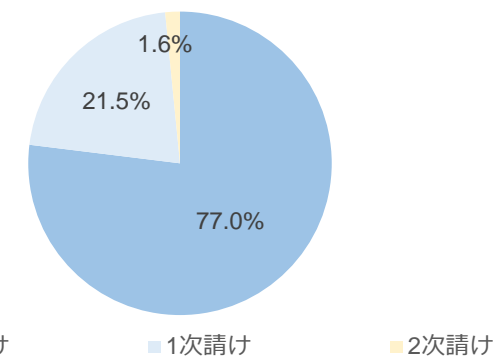
### サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)



### サービス別実施案件数



### 2022/12期 通期 - 実施案件の商流状況



- ▶ 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- ▶ 本書に記載の数字については、すべてグループ全体の連結数値となっております。
- ▶ 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- ▶ 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。